

lokakuu 2013

Ravintolat eivät vastusta tähderuoan ilmaisjakelua sosiaalisilla perusteilla

MaRa ei vastusta ruoan jakamista ilmaiseksi sosiaalisilla perusteilla, mutta ruoan myymisestä aiheutuu monia ongelmia.

Ruoan myyminen kouluissa tuo mukanaan uusia velvoitteita. Myynnistä on maksettava arvonlisäverot, asiakkaalle on annettava kuitti, myynnistä saadut rahat on tilitettävä eteenpäin jne. Joissakin kaupungeissa arvioidaan, että tästä syntyvät kulut ylittävät selvästi Jyväskylässä perittävän hinnan.

Ruoan myymistä on vaikea kytkeä osaksi kunnan sosiaalisia palveluita. Kouluilla ei ole mahdollisuutta selvittää ruokaa ostavien taustoja. Jos ruokaa myydään, sitä on myytävä jokaiselle sitä haluavalle, ellei ruoka ole loppu. Kaupunki voi ehkä toimia Elintarvikevirasto Eviran hyväntekeväisyysohjeen mukaisesti ja lahjoittaa ruokaa sitä tarvitseville. Jos koulut haluavat jakaa tähderuokaa ilmaiseksi sosiaalisilla perusteilla, ravintola-alalla ei luonnollisesti ole mitään sitä vastaan. Myynti tai lahjoittaminen johtaa kuitenkin siihen, että koulujen ovien pitää olla auki jokaiselle ulkopuoliselle tulijalle. Joissakin kaupungeissa tällainen ajatus on torjuttu turvallisuussyistä.

Yrityksissä nähdään että kysyntä luo tarjontaa. Kun ruokaa aletaan myydä ulkopuolelle, ruokalan henkilökunta ymmärtää vähitellen koulujen ulkopuoliset syömässä kävijät asiakkaiksi. Lopulta voidaan ajautua tilanteeseen, jossa näiden ruokailijoiden käymiseen varaudutaan myös hankintoja tehtäessä. Jos toimintatapa leviää kaikkiin kouluihin, se voi olla paikallisesti kohtuullinen osa ruokamarkkinoista.

Toiminnan vaikutukset markkinoilla huolestuttavat yrityksiä tilanteessa, jossa monien ravintoloiden myynti on laskenut enemmän kuin katastrofaalisen huonona vuotena 2009. Ruokaravintolat ovat tästä huolimatta niitä harvoja aloja, joilla on hyvät mahdollisuudet kasvuun ja työpaikkojen lisäämiseen.

Veli-Matti Aittoniemi
varatoimitusjohtaja
Matkailu- ja Ravintolapalvelut MaRa ry

Kirjoitus julkaistu Keski-suomalaisessa ja Hämeen Sanomissa